

5 PASSOS PARA AUMENTAR SUAS VENDAS

Definir as ações de marketing pode ser assustador para um pequeno negócio. Mas ter um planejamento de ações ajuda a se organizar, economizar tempo e focar em vendas. Conheça 5 passos para aumentar suas vendas e monte um cronograma sob medida para sua empresa.



PASSO 01 CONHEÇA O CLIENTE

Conhecer o cliente é essencial para que os negócios estabeleçam estratégias adequadas. Tenha **cadastro** dos seus clientes, o mantenha atualizado para conhecer as preferências e o comportamento do seu consumidor e defina o perfil ideal do seu público através da criação de **personas**

Ferramenta Cadastro de clientes + Análise de personas

PASSO 02 CRIE ESTRATÉGIAS PARA VALORIZAR SEUS PRODUTOS/SERVIÇOS

Elabore estratégias para demonstrar porque o cliente deve comprar o seu produto e não o dos concorrentes. Muitas marcas criam campanhas ou promoções para que o cliente se sinta de alguma maneira incentivada a realizar uma compra usando os **gatilhos mentais**

Dica Gatilhos mentais

PASSO 03 DIVULGUE E PROMOVA

Ações de **divulgação** que envolvam tanto ambiente físico como online podem potencializar seu negócio. Além disso, **ações promocionais** em períodos do ano também são ótimas estratégias para aumentar o faturamento.

Dicas Ações promocionais + Canais de comunicação

PASSO 04 SEJA VISTO

Ser encontrável é fator essencial para os negócios nos dias atuais. O uso de **artes e peças promocionais** pode ajudar a tornar a comunicação do seu negócio muito mais profissional e impactante.

Ferramenta Criação de artes + Kit de templates para Natal

PASSO 05 MANTENHA O AMBIENTE DA SUA EMPRESA ATRAENTE

Um ambiente agradável e atraente impacta os clientes de forma positiva, agrega valor à sua marca e estimula as vendas.

Ferramenta Checklist Visual Merchandising + InovaLoja Digital



Quer ver como é fácil pôr em prática? O Sebrae preparou um plano com ações simples e eficiente para você aumentar seu faturamento ainda nesse Natal.

ACESSE AQUI